التعاون الوظيفي (التآزر) و دوره في تأهيل المؤسسات المصغرة للصناعات التقليدية في الجزائر-

د.موسى رحماني
بوزاهر نسرين
جامعة بسكرة

résume

Le rôle de la synergie dans la promotion de petite entreprise- la bijouterie- traditionnelle nationale

Il n'existe pas de définition opérationnelle nationale ou internationale, mais la P.M.E apparaît toujours d'une importance économique indispensable, elle joue un rôle moteur dans le développement :

- elle présente un acteur important dans la croissance de l'emploie et dans la formation de la main d'œuvre s'il s'agit de l'artisanat traditionnel.
- La P.M.E. permet un système de développement local.
- Elle est d'une grande compétitivité grâce à sa spécificité et sa divergence d'une culture locale distinguée.

L'artisanat algérien a toutes les caractéristiques de l'âme nationale, mais il n'a pas réussi à s'imposer comme facteur économique.

D'ou s'impose la nécessité d'une stratégie efficace pour la promotion de l'artisanat traditionnel national.

Dans une situation pareille la synergie, exactement les consortiums représentent la stratégie la plus opérationnelle et la plus adaptée aux caractéristiques de la P.M.E.

Le consortium est un groupement d'entreprises ayant pour but d'effectuer des opérations communes commerciales, financières, productives …etc.

Il donne une grande possibilité de développement à l'artisanat traditionnelle nationale, il peut promouvoir sa compétitivité à l'échelle internationale

A cette échelle l'artisanat traditionnel prend un poids de plus en plus important ; des marchés internationaux spécialisés se sont développés dans ces créneaux ; la bijouterie traditionnelle est l'une des industries dont le marché connaît des extensions importantes.

A partir de ce fait nous proposons les consortiums comme stratégie de promotion de l'artisanat de la bijouterie traditionnelle nationale.

المقدمة:

إن التوجه التنموي الوطني يهدف بشكل أساسي إلى تطوير تشكيلة من الأنشطة الاقتصادية إلى جانب قطاع المحروقات، بشكل يمكن من خلاله تحقيق زيادات حقيقية في الناتج الخام و بالتالي تدعم و تحسن المؤشرات الاقتصادية الكلية في الاقتصاد الوطني و تأهيله للمنافسة الدولية.

إن البحث عن هذه الأنشطة يكون على أساس التركيز على القطاعات التي تملك فيها ميزة تنافسية ضمنية، مثل القطاع الزراعي أو القطاع السياحي.

يعتبر القطاع السياحي من ا الات الاستثمارية التي تملك فيها الجزائر مقومات معتبرة جدا من الناحية الطبيعية. و يتشكل النسيج الاستثماري السياحي من نوعين من الاستثمار؛ الاستثمار الثقيل في شكل المركبات السياحية الضخمة، و النسيج المكمل و الذي هو عبارة عن مجموعة الخدمات التي تقدم و ترفق الظاهرة السياحية و تأخذ شكل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

فالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة تلعب دور مهم في تدعيم المنظومة الاقتصادية عامة و تحسب المؤشرات سواء في زيادة الناتج أو في امتصاص اليد العاملة.

تعتبر الصناعات التقليدية من الصناعات المصغرة و التي تملك فيها الجزائر ميزة، كون أ ا تنطلق من بيئة المحلية و بالتالي فهي خاصة جدا من حيث نوعية المنتج.

و نلاحظ على المستوى الدولي تطور مجموعة من الأسواق المختصة في الصناعات التقليدية مثال ذلك صناعة الزرابي.

سنحاول في هذا البحث اقتراح استراتيجية يمكن من خلالها دمج أحد الصناعات المتمثلة في صناعة الحلي التقليدية الفضية.
إن عملية البحث في الصيغة التي تضمن تأهيل فرع من فروع الصناعات التقليدية في الجزائر يجب أن تتم على أساس المحافظة على خواص هذه الصناعة و الانطلاق من ميزا ا الأصيلة لابتكار منتج متميز قادر على المنافسة الدولية ضمن صيغة مناسبة.

1 ماهية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و دورها الاقتصادي.

إن تتبع ماهية هذا الفرع الصناعي و إدراك الدور الاقتصادي الذي يلعبه يعطي تصور واضح حول أهمية السعي لتطوير مثل هذه الصناعات على المستوى الوطني و يشجع البحث في الصيغ الأنسب لبعث النشاط في النسيج الصناعي للمؤسسات المصغرة.

1.1- ماهية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة:

تتواجد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في مختلف الاقتصاديات و الملاحظ أ ا عددها يتناسب طردا مع التطور الاقتصادي الذي تعرفه البلاد.
و ينظر لهذه المؤسسات على أساس أ ا كيان مختلفا في حجمه و طريقة تسييره و وتأثيره على الاقتصاد ككل، و ليس على أنه مرحلة لبلوغ حجم أكبر داخل المؤسسة.
و الإحصائيات التي أجريت في الدول المتقدمة توضح هذا البعد من خلال زيادة أهمية الصناعات الصغيرة و المتوسطة و التي تتواجد في مختلف الفروع و التخصصات الإنتاجية و الخدمية، حيث أن نسبة المؤسسات المصغرة بالنسبة للمؤسسات الكلية في الولايات المتحدة تبلغ 74.6% و نفس النسبة تبلغ في أوربا 82 %.(1)
تبرز عدة فروق في تحديد تعريف موحد للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة بين مختلف الاقتصاديات، و هذا يعود للمعطيات الاقتصادية التكنولوجية و حتى السياسية.
غير أن المعايير المتعارف عليها في تصنيف المؤسسات من حيث الحجم تكون كمية أو نوعية، فهي المعايير الكمية يتم الاعتماد على عدد العمال و رأس المال، أما المعايير الفنية فتتمثل في طبيعة الملكية و الإدارة و نوعية التكنولوجيا، والتفاصيل المتعددة التي تظهر ضمن المعايير تشكل صعوبة واضحة في وضع الحد الفاصل بين حجم و آخر.
على سبيل الذكر فإن الاتحاد الأوربي يحدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في تلك التي:(2)
*تشغل أقل من 250 عامل.
*رقم أعمالها لا يتجاوز 40 مليون أورو.
*لا تتجاوز نسبة التحكم في رأسمالها 25%.

2.1- الأهمية الاقتصادية للصناعات الصغيرة و المتوسطة:

يبدو للوهلة الأولى الطابع السائد على المؤسسات الاقتصادية في الاقتصاد الوضعي هي الشركات الضخمة متعددة الجنسيات غير أن الإحصائيات توضح أن هناك انتشار كبير للصناعات الصغيرة و المتوسطة و هذا يبرر الأهمية الكبيرة لمثل هذه المؤسسات فإن كانت إقتصاديات هذه الدول قد بلغت هذا المستوى من الأداء الاقتصادي فهذا بفضل منظومتها الاستثمارية بكل أحجامها، و منه تتوضح أهمية الصناعات الصغيرة و المتوسطة في ما يلي:
قدرة الصناعات الصغيرة و المتوسط على التوظيف حجم مهم من اليد العاملة: تتميز الصناعات الصغيرة بكثافة اليد العاملة كون أ ا تعتمد على العنصر البشري في العملية الإنتاجية، و يقدر متوسط تشغيل الصناعات الصغيرة و المتوسطة في الدول المتقدمة بـ 50% من مجموع اليد العاملة في القطاع الخاص(3). و يستوعب هذا النمط الاستثماري الحجم الأهم من مخرجات أنظمة التعليم و التكوين، فتعتبر المولد الأهم لفرص العمل الجديدة داخل الاقتصاد القومي، كما أ ا تعتبر عامل أساسي في التدريب العاملين و توفر فرص تعلم مهارات متعددة التي يستفيد منها صاحب المشروع الصغير و العامل في آن واحد.
تعتبر مصدر مم لتوليد الناتج القومي، فتساهم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الدول الغربية الصناعية بتوليد أكثر من 30% من الناتج القومي.(4)
مصدر للعملة الصعبة: يتطور في إطار المؤسسات الصغيرة و المتوسطة مجموعة من الصناعات تملك فرصة كبيرة في تصدير منتجا ا نظرا لقدر ا في تحسين الجودة و تخفيض التكلفة، و التكيف مع متطلبات السوق.
تعتبر المؤسسات الصغيرة و المتوسطة مصدرا مهم للابتكار و الإبداع، أظهرت الدراسات العلمية في الولايات المتحدة أن ثلث براءات الاختراع التي تسجل سنويا تعود إلى أصحاب الأعمال الصغيرة، حيث أن تركيز العمل على المنتج محدد يؤدي إلى اكتساب خبرة كبيرة و يحفز القدرة على التغيير و الإبداع على المنتج، دف تحقيق ربحية عالية بتلبية حاجيات المستهلك، الذي هو على اتصال مباشر بصاحب العمل مما يوجه بشكل عملي العملية الإبداعية.(5)
تساهم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في بناء نسيج صناعي متكامل حيث أ ا تشكل دعم للصناعات الكبيرة من خلال مدها بالمنتجات الأولية و الوسيطة، الأمر الذي يحسن من كفاءة الهيكل الاقتصاد الوطني لأي دولة.

3.1 - واقع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر:

حتى بداية التسعينات كان النسيج الصناعي يتمثل أساس في القطاع العمومي، حيث كان تمثل 80% من مجموع المؤسسات، أما 20% المتبقية فهي عبارة عن صناعات و مؤسسات صغيرة و متوسطة تابعة للقطاع الخاص، و منذ بداية عمليات إعادة الهيكلة برز اهتمام بالصناعات الصغيرة و المتوسطة نظرا للدور المهم الذي تلعبه في تنشيط الاقتصاد.
يمكن تلخيص تعريف القانون الجزائري لهذا النوع من المؤسسات كما ورد في المادتين 4، 5 من القانون 01-18 المؤرخ في 12-12-2001.(6)

التصنيف	عدد الأجراء	رقم الأعمال
مؤسسة مصغرة	1 - 9	< 20 مليون دج
مؤسسة صغيرة	10 – 49	< 200 مليون دج
مؤسسة متوسطة	50 - 250	200مليون – 2 مليار دج

تصنيف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة حسب القانون الجزائري

و ترد بعض الإحصائيات حول المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر: (7)
* و تشغل المؤسسات الصغيرة ما يقارب 30% من مجموع اليد العاملة.
* يبلغ عدد المؤسسات الصغيرة في الجزائر حوالي 25000 مؤسسة.
* و تساهم بنسب متفاوتة في الاقتصاد الوطني فهي تشكل:
حصة 53% في الصناعات الزراعية.
حصة 33% في صناعة الجلود و الأحذية.
حصة 30% في صناعة النسيج.

2- الصناعات التقليدية و وضعيتها في الاقتصاد الجزائري:

بضم الصناعات التقليدية لوزارة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر لابد أن يتم دراسة هذا الموضوع على أساس أنه جزء لا يتجزأ من النسيج الصناعي الكلي.

1.2- ماهية المؤسسات المصغرة للصناعات التقليدية:

يعتبر هذا المجال الاستثماري من الصناعات المصغرة التي توظف أقل عدد من العمال. و يكتسب هذا القطاع أهمية استراتيجية في العديد من الدول من حيث تشغيل نسبة معتبرة من اليد العاملة و كذلك كمصدر للعملة الصعبة من خلال تسويق دولي للمنتجات هذا القطاع، حيث يشغل هذا القطاع في المملكة المغربية ما يقارب 20% من اليد العاملة، و يساهم بنسبة 19% الناتج القومي الخام. و تبلغ حصة نفس القطاع في الاقتصاد التونسي 6% من أجمالي الصادرات.(8)
إن هذه الإحصائيات و غيرها تدل على أن الصناعات التقليدية يمكن أن تساهم بشكل فعال في تحقيق زيادات حقيقية داخل الاقتصاد و تشغيل نسبة معتبرة جدا من اليد العاملة.
و تملك الصناعات التقليدية الحرفية نفس الأهمية الاقتصادية للصناعات الصغيرة و المتوسطة عامة.
كما تتميز الصناعات التقليدية بمجموعة من الخصائص الأخرى التي يمكن أن تجعل منها قطاع قائم بذاته من حيث:

- العملية الإنتاجية تعتمد على العنصر البشري أكثر منه على التكنولوجيا المستخدمة، مما يجعله قطاع كثيف العمالة.
- ينطلق المنتج التقليدي من الثقافة المحلية و البيئة الإجتماعية للمنطقة و بالتالي فهو يعبر عن تراث حضاري خاص بأشكاله و ألوانه، فيصعب إيجاده بنفس المواصفات في منطقة أخرى و هذا ما يمنحه ميزة تنافسية مكتسبة من خلال التراكم الثقافي و الاجتماعي لمنطقة محددة.
- إن ورشات الصناعات التقليدية تقوم بتسويق المنتج بطريقة مباشرة أي دون وساطة، و بالتالي تنشأ علاقة بين المنتج و المستهلك فتوفر نوع من الدراية لدى صاحب العمل بمتطلبات السوق مما يسمح باستجابة سريعة لنوعية الطلب.
- تساهم الصناعات التقليدية في التنمية المحلية، كونها تتواجد في المناطق النائية التي تنشأ فيها و بالتالي فهي تلعب دور في توظيف اليد العاملة المحلية و تدريبها و كذلك خلق نشاط اقتصادي خاص بالمنطقة خاصة في الدول التي تتميز بنشاط سياحي عالي سواء محلي أو أجنبي.
- تتمتع المؤسسات المصغرة للصناعات التقليدية بالاستقلالية كونها تملك و تسير من طرف نفس الشخص الذي يتعامل بشكل شخصي مع مشروعه بالإضافة إلى أن هذا المجال يأخذ الطابع العائلي و تتم توريث الحرف عبر الأجيال و هذه البنية تمنح الصناعات التقليدية طابع اجتماعي خاص مقارنة مع مجالات استثمارية أخرى.
- تلعب ورشات الصناعات التقليدية دور أساسي في تدريب اليد العاملة، حيث يتم نقل المعرفة التي تخص الصناعة من صاحب العمل إلى الأجير لكي يستفيد هذا الأخير يكتسب خبرة و يدعم نشاط المشروع في آن واحد، و تعتبر هذه الآلية مورد مهم لنقل المهارات إذا ما تم تطويرها.

2.2 وضعية الصناعات التقليدية في الجزائر:

يحدد القانون الجزائري الصناعات التقليدية على أنها تلك التي توظف أقل من خمس عمال.

تتمتع الصناعات التقليدية في الجزائر بتشكيلة متنوعة جدا من الفروع نذكر منها الأبرز على المستوى الدولي: صناعة الزرابي و النسيج – الحلي التقليدية – الفخار الفني و التقليدي – صناعة الجلود – صناعة النحاس – الخياطة و الطرز التقليدي.
يمتلك قطاع الصناعات التقليدية في الجزائر قدرات هائلة كصناعة تساهم في تفعيل الآليات الاقتصادية خاصة التنمية المحلية التي تهدف إلى تشغيل اليد العاملة للمنطقة و تحقيق إيرادات تمول تنمية مستدامة.
و نستطيع حصر مميزات الصناعات التقليدية الوطنية في عنصرين:

- يعتبر منتج فريد و متميز ينتج من بيئة محلية خاصة بمكوناتها الطبيعية و الثقافية و الاجتماعية, و هذا ما يسمح للمنتج أن يصنع ضمن معايير مرتبطة بمعرفة مميزة و إبداع محلي ينتج عنه تصاميم منفردة ذات ميزة تنافسية من حيث النوعية (التصميم – الألوان – و الرمزية).
- يتميز المنتج التقليدي الجزائري بتنوع كبير في تشكيلة المنتجات التقليدية التي استطاعت مثيلاتها في دول أخرى أن تخلق لنفسها أسواق دولية، مثل صناعة الزرابي، صناعة الحلي التقليدية في إيطاليا بشكل خاص, صناعة الخزف في الصين, و تملك هذه الأسواق حصة معتبرة من مجموع المبادلات الدولية.

رغم هذه المؤهلات التي تتوفر في منتج الصناعات المصغرة و التي تؤهله للمنافسة الدولية بالإضافة إلى الدور الاقتصادي المعتبر لوجود مثل هذا النسيج الصناعي المصغر و فعاليته في تشغيل اليد العاملة و تكوينها و تحقيق زيادات حقيقية إلا أنه يعاني مجموعة من الصعوبات التي تحد من قدرته التنافسية, و تعود بعض هذه الصعوبات إلى طبيعة الصناعة في حد ذاتها و البعض الآخر يعود إلى عدم توفير الظروف الملائمة لترقية فعلية لهذا القطاع على المستوى الدولي.
-تعاني ورشات الصناعات التقليدية صعوبات في إنتاج الكميات و النوعيات التي تتوافق مع المعايير الدولية.
تنشط ورشات الصناعات التقليدية في نوع من العزلة و نظرا لتمركزها في المناطق النائية و ابتعادها عن المناطق ذات النشاط الصناعي و التجاري الكبير, و عدم الاحتكاك بالمراكز و الهياكل التي من شأنها أن تساهم في تدعيم هذه الصناعات.
-نقص المعرفة لدى صاحب العمل من حيث طرق الإنتاج و التكنولوجيا المستعملة في المجال، و التوجهات الحديثة في التصاميم و طرق الإبداع و التجديد لاختراق أسواق جديدة.
-صغر حجم الو رشات يؤدي إلى صعوبة في التخزين و النظافة و يؤثر على صحة الحرفيين.
-يتم تسويق المنتج التقليدي داخليا أو خارجيا عن طريق وسطاء تجاريين و بالتالي يغيب عن صاحب العمل المعرفة الكافية حول آليات التسويق و القنوات الأنسب لتوزيعه منتجه, و الفرص المتاحة أمامه.
-نقص طرق التمويل المكيفة لطبيعة هذه الصناعة حيث أن الحرفي ينتمي في الغالب إلى بيئة اجتماعية و ثقافية بسيطة و محافظة و بالتالي لا يحبذ التعامل مع البنوك، بل يتم الاعتماد على التمويل الذاتي الذي لا يتعدى مداه المحيط العائلي.
-المشكل الذي يفرض نفسه بشدة هو مشكل التموين بالمواد الأولية حيث أن صاحب العمل لا يتحصل على المادة الأولية إلا عن طريق وسيط أو أكثر, مما يؤدي إلى ارتفاع تكلفتها و بالتالي تكلفة المنتج فيما بعد, و كذلك عدم التعامل المباشر مع المورد الأساسي, مما لا يسمح بالقيام بالاختيار الأنسب للنوعية المناسبة.
-تتجمع ورشات الصناعات التقليدية لنفس المنتج عادة في نفس المكان, نظرا لارتباطها بهذه البيئة و كذلك لعدم وجود نشاط سياحي على المستوى الوطني يساعد على الانتشار الجغرافي لهذه الصناعات, مما يقلص من حصص الوراشات التقليدية نتيجة ضيق السوق.
إن هذه الصعوبات تعاني منها الصناعات المصغرة التقليدية في الجزائر, فتؤثر سلبا على استمرارية الصناعة إذا لم يتم إيجاد صيغ تدعم بطريقة فعالة وضعية الحرفيين في الجزائر.
و إذا ما أردنا البحث عن طريقة لتأهيل هذا القطاع فلا بد أن يحدد مجال العمل و الآلية التي من شأنها أن تدعم الصناعة في تخطي الصعوبات و المرور نحو مستوى أحسن من الأداء و الاستفادة من الفرص المتاحة خاصة فيما يخص الانخراط في الأسواق الدولية لمثل هذه المنتجات.

3- التعاون الوظيفي و آليات عمله:

يطرح التعاون الوظيفي كطريقة تم الاعتماد عليها في دعم الصناعات الصغيرة و المتوسطة و تحسين أدائها و منه لابد البحث في هذا الموضوع الذي يعتبر من الخيارات المتاحة أمام الصناعات التقليدية الوطنية.

1.3 ماهية التعاون الوظيفي: (9)

يتمثل التعاون الوظيفي في كونه آلية التنسيق بين مجموعة من الخدمات و الوظائف لجملة من المؤسسات بهدف الاستفادة من وفرات الحجم دون أن يكون هناك اندماج بين المشاريع، و تسمى هذه العملية بالتعاون الوظيفي أو التآزر, و يعمل هذا التعاون ضمن منطق محدد بالهدف الذي أنشأ من أجله أي أن طريقة الاستفادة من هذا التآزر محكومة بالهدف الذي تم التكتل من أجله.
وقد ظهرت هذه الآلية عند محاولة مجموعة من المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في أوربا تشكيل تجمعات صناعية من أجل الاستفادة من التعاون في عدد معين من الوظائف, كما حدث في مجال صناعة النسيج و الأثاث في أجزاء من إيطاليا (وجود قرى متخصصة في صناعة مصغرة معينة) وفي جنوب ألمانيا.

وقد استطاعت هذه التجمعات أن تشكل قوة ضغط تنافسية بتحكمها في التقنية و التكلفة و اختراقها للأسواق الدولية.(10)
إن المؤسسات المصغرة نظرا لحجمها تتميز بدرجة عالية من المرونة و القدرة على التكيف مع المحيط و التصدي للأزمات عن طريق التأقلم مع المعطيات الاقتصادية التي تستحدث في محيطها.
كما أن أصحاب المشروعات يتمسكون بحجم مشروعا م و لا يريدون النمو داخل الاقتصاد عن طريق زيادة الحجم نظرا للمزايا التي يتمتعون ا و الميزة المكتسبة في تسيير صناعة معينة و كذلك لعدم توفر رأس مال كافي للتوسع و زيادة الحجم.
فتم تطوير نماذج أو طرق نمو جديدة منذ منتصف السبعينيات تأخذ شكل التعاون و التنسيق بين مجموعة من المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و محاولة الاستفادة من مزايا التجمع دون فقدان الذمة المستقلة لكل مؤسسة على حدى، كما أن التجمع يمنح هذه المؤسسات خيار استراتيجي للنمو و تحقيق وفرات الحجم بطريقة غير مباشرة و معقدة نوعا ما حيث يجب إيجاد مجالات التآزر أو الوظائف التي يتم التعاون فيها بما يفيد جميع الأطراف المشاركة، سواء في مجال تبادل المعلومات، أو اليد العاملة أو عملية التسويق و غيرها و بالتالي هي تشكل طريقة للنمو و التطور دون فقدان المرونة و القدرة على التكيف.
و تسمح مثل هذه الاستراتيجية بالاستغلال الأمثل للفرص المتاحة للمؤسسة داخل السوق المحلية أو الدولية دف تحقيق أقصى أرباح و أساسا ضمان استمرار المؤسسة أو الصناعة في حد ذا ا.

3-2 خصائص التعاون الوظيفي:(11)

إن إستراتيجية التعاون الوظيفي تعمل في الآجال المتوسطة و الطويلة و تمر بمراحل تدريجية من أجل تجاوز الاختلافات و تحقيق أهداف كل الأطراف المشاركة في التآزر.
إن نجاح عملية التآزر يسمح بتشكيل كيان جديد يقوم في البداية بتبني مشروع مشترك بين المؤسسات المختلفة, و هذا للوصول إلى إنشاء منظمة أو هيئة تقوم بالتفاوض مع الموردين و الممولين و الزبائن باسم شبكة المشاريع المشاركة.
إن عملية التآزر تتجسد بإنشاء تنظيم له شخصية قانونية يرتبط بمجموع المؤسسات عن طريق عقود تنص على طريقة التعامل بين هذا النظام الوظيفي و مؤسسة، مع المحافظة على استقلالية هذه الأخيرة.
يتم اتخاذ القرار داخل منظمة التعاون الوظيفي من طرف مسير التعاون و بمشاركة أصحاب الشركات الصغيرة, كما يتدخل المسير في قرارات أصحاب العمل التي تخص مجال المشاركة التي قامت على أساسه عملية التآزر.
يمول هذا التنظيم عن طريق مساهمات سنوية للمؤسسات المكونة للتعاون كما يمكن أن تدخل أطراف أخرى خارجية مثل الدولة, فتؤثر بشكل توجيهي على القرارات التي يتخذها التعاون، و تكون هذه العملية ضرورية خاصة في الدول النامية لأن الإرادة السياسية في دعم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة تفرض تعطي أكثر مصداقية لهذه التعاونيات خاصة في مرحلة الانطلاق التي تعد العملية الأصعب في تنظيم شبكة التعاون بين المؤسسات.

4- تطبيق آلية التعاون الوظيفي(Synergies) على قطاع الصناعات التقليدية لصناعة الحلي في الجزائر:

إن المرحلة التي يمر ا الاقتصاد الوطني تتطلب العمل على تفعيل آليات مجدية من أجل تنشيط القطاعات التي من شأ ا أن تحقق زيادات حقيقية, و من الأحسن أن يتم الانطلاق من القطاعات التي تملك فيها ميزة تنافسية من حيث طبيعتها و مميزا ا, و التي من المنتظر أن يحقق العمل على تطويرها نتائج إيجابية على سوق العمل, و من ثمة محاولة الانتقال إلى مستوى المنافسة ذه القطاعات إلى الأسواق الدولية, خاصة و نحن في إطار الانضمام إلى التكتلات الدولية.
و يعتبر قطاع الصناعات التقليدية و بالضبط صناعة الحلي من الصناعات المتميزة في منظومة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الوطنية، و قد عرف هذا الفرع تطور أسواق دولية لمثل هذه المنتجات في الشرق الأوسط و أوربا.
و يمتلك هذا الفرع فرصة لإثبات نفسه على المستوى الدولي، كون أن المنتج الوطني متميز في تصميمه و يمتلك نفس مواصفات الحلي التقليدية المسوقة على المستوى الدولي.
غير أن هذا الفرع من الصناعات التقليدية يعرف مجموعة من الصعوبات لعدم وجود اهتمام عملي بتنمية الاستثمارات في ا ال و مساعدة الحرفيين في تطوير منتج وطني تقليدي ينافس دوليا.

1.4 صعوبات صناعة الحلي التقليدية في الجزائر:

أهم الصعوبات التي تعاني منها الصناعات التقليدية في الجزائر بما فيها صناعة الحلي:
*عدم وجود نظام لتكوين الحرفيين في هذا ا ال مما يؤدي إلى نقص الإبداع و التجديد في التصميم.
*نقص الترويج للمنتج على المستوى الدولي وصعوبة الاندماج والاقتحام للسوق الدولية وهذا لضعف المنافسة.
*تدهور الوضعية الاجتماعية للحرفيين و عدم الاهتمام بتدعيم القطاع و دعم قدرته على المساهمة في التنمية المحلية.
*نقص وسائل التمويل التي تتناسب مع الحرفيين-أغلبهم- كون أن قيمه و معتقداته لا تتناسب مع خيار القروض الخارجية.
*بالإضافة إلى أن صاحب العمل الذي هو نفسه مسير المشروع لا تتوافر لديه المعرفة الكافية حول طرق التسيير و كيفية تصريف مخلفات عملية الإنتاج و طرق التخزين و الشروط الصحية للعمل الحرفي.
و يبقى أهم تحديين في تحسين مستوى أداء صناعة الحلي التقليدية من أجل تأهيلها للمنافسة الدولية:
التحدي الأول: تطوير تصاميم المنتج إلى مستوى العرض الدولي مع المحافظة على التميز.

التحدي الثاني: تخفيض تكلفة المنتج من أجل تسويقه بقدرة تنافسية على أساس السعر.

2.4- الأهداف التي يمكن وضعها من أجل تأهيل صناعة الحلي التقليدي:

- تحسين عملية التموين بالمواد الأولية و تجاوز مشكلة كون الحرفي هو المشتري الثاني أو الثالث للمادة الأولية و بأسعار مرتفعة و نوعية لا تتناسب مع متطلبات المنافسة.
- البحث عن نوعيات جديدة للمادة الأولية بنفس جودة الفضة و أسهل لاقتناء المستهلك من حيث الوزن و بأقل تكلفة لمصلحة المنتج.
- تطوير قنوات خاصة لتسويق المنتج المحلي للحلي التقليدية الوطنية, على المستوى الدولي.
- خلق آليات فعالة تضمن تدريب و تكوين الحرفيين لاكتساب مهارات جديدة سواء في تقنية الإنتاج و الإبداع أو في طرق التسيير.

3.4- آلية دعم التآزرات لصناعة الحلي التقليدي الوطني:

إن الصيغة التي تطرح نفسها من خلال تحسين وضعية صناعة الحلي في الجزائر و الوصول ا إلى مستوى المنافسة الدولية مع الحفاظ على الميزة الخاصة للحلي الجزائري التقليدي، هي عن طريق تدخل كيان اقتصادي جديد يعمل على دعم و تحسين هذه الصناعة.

حيث يعتبر التعاون الوظيفي من الصيغ الأنجع في تحسين وضعية صناعة الحلي الوطنية، فحسب تصور هذا البحث من ا دي القيام بتطوير مؤسسات للتعاون الوظيفي بين وراشات صناعة الحلي، و يكون تمويل هذه التعاونيات بمشاركة مع القطاع الخاص المحلي أو الأجنبي كمسير للتعاون، الحرفيين بالمساهمة بأقساط سنوية و الدولة من أجل إعطاء مصداقية لهذه العملية من الناحية التمويلية أو من ناحية تقديم تسهيلات أخرى.

و قد أبدت بعض الشركات الإيطالية و الألمانية اهتمام بالصناعات التقليدية للحلي في المعرض الدولي الأخير للصناعات التقليدية الذي أقيم في الجزائر و هذا ما يؤكد فكرة جدوى الفرصة الاستثمارية التي تملكها هذه الصناعة في السوق الدولية.

يتمثل دور هذه التعاونيات في التسيير الأمثل لهذه الصناعة على أساس العقود المبرمة بين الحرفيين و هذا التنظيم و الأحسن أن يتم تسييرها من طرف أشخاص على خبرة كافية بآليات سوق هذه الصناعة بشكل خاص, و هذا لكي تستفيد من الفرص المتاحة و تندمج بأحسن طريقة داخل قنوات السوق من حيث توريد المواد الأولية، أو من أجل الحصول على فرص تدريب و رفع مستوى المعرفة لديهم حول الصناعة، و كذلك الاستفادة من صفقات تجارية، مقابل أن القائمون يحصل على التنظيم التعاوني على حصة من الأرباح المحققة حسب الاتفاق.

و من استراتيجيات نشاط هذه التعاونيات إنشاء علامة تجارية خاصة بالحلي الوطنية، تضمن تصنيع المنتج ضمن معايير معينة و مقاييس تنافسية، ويحصل الحرفي على هذه العلامة إذا ما توفرت في منتجه المواصفات اللازمة التي تناسب، و يسوق المنتج على المستوى الدولي باسم هذه العلامة مما يعطي مصداقية و يرفع من القدرة التنافسية للمنتج الوطني(12).

و تحت اسم هذه العلامة التجارية تنظم دورات تدريبية للحرفيين أو حتى للشباب المهتم بالحرفة, كما تشكل هذه العلامة ضمان استثماري لأصحاب العمل في الصناعة مما يدفعهم إلى تحسين مستوى أدائهم من أجل إدماج منتجا م ضمن علامة التعاون.

و تسمح مثل هذه الشبكات بالتنسيق بين لحرفيين الذين يتمركزون في منطقة واحدة و يتحول هذا التمركز من عامل كان يؤثر سلبا على مستوى المنافسة إلى عامل محفز كون أن الحرفيين يعملون ضمن عقود مع التآزر مما يوفر استقرار في النشاط الحرفي لكل الوراشات, و هذا ما يخلق جو إيجابي لتبادل المعلومات فيما بينهم, و في الغالب تعمل التعاونيات في إطار تخصص مجموعة من الوراشات في نوع معين من الصفقات مما ينشئ تنسيق فعال بين مختلف الحرفيين.

و ذه الطريقة تستفيد الوراشات التقليدية لصناعة الحلي من مزايا التكتل في تخفيض التكاليف حيث يتفاوض التآزر باسم عدد مهم من الوراشات في عمليات التموين و التمويل و كذلك التسويق و تبادل المعلومات مما يكسبها ميزة تنافسية في تخفيض التكاليف مع المحافظة على استقلالية كل حرفي و ملكية مشروعه لضمان آلية مستدامة و فعالة في التنمية المحلية.

الخاتمة:

إن موضوع الصناعات الصغيرة و المتوسطة يحمل من الأهمية ما يعادل أهمية أي نشاط اقتصادي، كون أن هذا النسيج الصناعي يشكل جزء فعال من أي قطاع داخل الاقتصاد و هذا ما يصعب عملية تحديد أبعاد مضبوطة لماهية هذا النسيج.

و تعتبر الصناعات التقليدية فرع خاص من الصناعات الصغيرة و المتوسطة كون أ ا تتميز بالعديد من الخصائص المنفردة و دورها الفعال داخل القطاع السياحي بشكل خاص و الاقتصاد بشكل عام.

و قد أدت التراكمات الاقتصادية على المستوى الوطني إلى ميش الحرف التقليدية في مقابل أ ا عرفت ازدهار كبير في بعض الدول الأخرى على رأسها إيطاليا.

و في إطار البحث عن صيغة مناسبة تدفع ذه الصناعة إلى مستويات أحسن, و تحقق هدف خلق قطاعات تساهم في توسيع حصة الجزائر في السوق الدولية, تطرح استراتيجية التعاون الوظيفي كحل مناسب لما تتميز به هذه الآلية من خصائص مرنة تتكيف مع طبيعة الصناعات التقليدية في الجزائر بما فيها صناعة الحلي التقليدي.

الإحالات و المراجع:

*: الإحالات

(2) الدكتور إسماعيل شعباني. ماهية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتطورها في العالم.الدورة التدريبية الدولية حول: تمويل المشروعات الصغيرة و المتوسطة و تطويرها في الاقتصاديات المغاربية.كلية العلوم الاقتصادية و التسيير المعهد الإسلامي للبحوث و التدريب. ص:28 ماي2003.ص :03

(3) ماجدة العطية. إدارة المشروعات الصغيرة.الأردن: دار المسيرة.طبعة أولى.2002. ص:23

(4) سعاد نائف برنوطي.إدارة الأعمال الصغيرة أبعاد للريادة. الأردن: دار وائل.طبعة أولى.2005.ص: 60

(5) سعاد نائف برنوطي. مرجع سابق.ص:61.

(6) رحيم حسين. التجديد التكنولوجي كمدخل لدعم القدرة التنافسية للمؤسسات الجزائرية, حالات الصناعات و المؤسسات الصغيرة و المتوسطة. الملتقى الدولي خول تنافسية المؤسسة الاقتصادية و تحولات المحيط.29-30 أكتوبر 2002 . ص:46

(7) www.pmeart-dz.org le : 28-01-2006

(8) www.unido.org le : 14-01-2006

(9) Olivier TORRES.PME nouvelle approche.economica.1998.p : 85.

(10) رحيم حسين.مرجع سابق.ص:49.

(11)محمد بشير كشرود.ترويج منتجات الصناعات التقليدية.الجلسات الوطنية الأولى خول آفاق تنمية السياحة و الصناعات التقليدية.16-17و18 أكتوبر 1997.ص:57.

(12)) www.unido.org le : 14-01-2006

*: المراجع

1- مروان سكر. مختارات في الاقتصاد السياحي. طبعة أولى. عمان. دار مجدلاوي.1999

2- عثمان محمد غنيم, أ/ نبيل سعد التخطيط السياحي: في سبيل تخطيط مكاني شامل. طبعة أولى عمان.دار الصفاء. 1999 .

édition 3 3-Robert LANQUAR. Le tourisme international .que sais je ? Presses universitaires paris.5eme .1993

4 -Hachimi MADDOUCHE. Le tourisme en Algérie, jeu et enjeux .Algérie : HOUMA

5- Yves TINARD.LE TOURISME économie et management .Paris : ediscience.2ème édition.1994.

6-Revue ECONOMIA.N° 20- juin .2002